

Jubiläums-Impulstage: 40 Jahre GABAL – Impulse, die Sie weiterbringen

4. bis 5. Juni 2016 in Seeheim-Jugenheim

Inhalt

Editorial	2
Einladung zur Mitgliederversammlung	2
Praxis Tools	
Werte – Hypothesen – Eine pragmatische Sicht	3
Die strukturierte Hypnose	4
Das Prinzip der 5 Zauberfragen	5
Erfolg entsteht nicht im Alleingang	6
Design Thinking – Innovationen neu denken und umsetzen	7
Das Strategiekonzept	8
Aktivitäten	
Kooperationen	8
Veranstaltungen	10
Rezensionen	11
Regionalgruppen	
RG Berlin/Brandenburg	12
RG Nordbayern	12
RG Rheinland	13
RG Rhein-Ruhr	13
RG Thüringen-Sachsen	14
Adressenliste	15
Impressum	15

Reservieren Sie ein Wochenende für Ihre professionelle Weiterbildung!



Dr. Jochen Robes
Wie sieht die Zukunft des Lernens aus?



Dr. Carl Naughton
NEUGIER:ICH!
Lust auf Neues und Veränderung



Prof. Dr. Holger Schulze
Lehren und Lernen aus Sicht der Hirnforschung



Joachim Rumohr
Positionieren. Vernetzen. Zusammenarbeiten.



Ralf Besser
Professioneller Umgang mit Werten – Erlebte Werte bei GABAL



Dr. Alexander Häfner
Müssen gute Führungskräfte heute Psychologen sein?



Anitra Egger:
Vom Handy verklärt, von E-Mails getrieben?



Gert Schilling
Put a little magic in your life!



Dr. Renée Moore
Faszination „Erfolgs-Bewusstsein“



Dr. Sylvia Löhken
Lernen ist Persönlichkeitssache!



Dr. Pero Mičić
Wecke den Zukunftsmanager in dir!



Prof. Dr. Lothar Seiwert
Zeit für die richtige Strategie – Fokussierung auf das Wesentliche



Klaus Krebs, Awai Cheung:
FEE-Methode: Fokussierung + Entspannung + Energie



Markus Hofmann
Denken Sie neu! Mentales Überlebenstraining in der digitalen Welt

Moderatoren:



Dr. Rudolf Müller
(World Camp)



Heinz Meloth
(Zukunfts-Werkstatt)





Schönen guten Tag,

dieses Jahr ist eindeutig eines des Umbruchs: Das Jahr des Affen gibt Chinesen neue Hoffnung, Deutschland wird sich in der Geflüchteten-Frage klarer positionieren müssen – und auch GABAL schaut nach vorne, verbunden mit einem Rückblick, fokussiert auf die Jubiläums-Impulstage, zu denen sich diverse GABAListen mit der Bemerkung „Freunde wieder treffen“ und „Netzwerken“ angemeldet haben – um die besondere Atmosphäre wieder zu erleben. Und bei welcher

Gelegenheit wäre dafür eine bessere Chance als beim Jubiläum „40 Jahre GABAL e.V. – Impulse, die Sie weiterbringen“?! Beachten Sie den beiliegenden Flyer mit aktualisiertem Programm und dem Frühbuche II, noch bis 01.05.2016 gültig. Also melden Sie sich rasch an, wenn Sie noch gezögert haben sollten – denn auch die Kapazitäten im Lufthansa Training Center in Seeheim-Jugenheim sind limitiert! Übrigens neu dazu gekommen im Programm ist ein Werte-Workshop mit Ralf Besser, konkret geht es um „Gelebte Werte bei GABAL“. Lesen Sie dazu auch seine 27 Hypothesen über den Umgang mit Werten auf S. 3.

Eingeläutet haben wir das Jahr 2016 mit erfolgreich umgesetztem Redesign der GABAL Homepage, das werden Sie bemerkt haben: moderner (= zeitgemäßer), mobil-fähig, den Anforderungen der Suchmaschinen stärker angepasst – und vor allem dem angenähert, was „der User“ heutzutage erwartet. So folgen wir dem Trend hin zum Digitalen, wenn auch Weiterbildung selbst nach wie vor stark Präsenz-orientiert bleibt: Auch darüber mehr bei den Jubiläums-Impulstagen, nach mehreren Jahren mal wieder ein komplettes Wochenende Samstag/Sonntag. Apropos, sollten Sie sich nur einen Tag gönnen können, sprechen Sie Erna Schäfer an, die Leiterin unserer Bundesgeschäftsstelle – sie findet eine Lösung!

Also durchaus viel Analoges auch weiterhin? Ja, wir haben uns z.B. vorgenommen, Ihnen auf relevanten Messen (wieder) verstärkt persönlich zur Verfügung zu stehen. Deshalb gab es erstmals einen eigenen Vereins-Auftritt bei der Zukunft Personal im Rahmen eines Gemeinschaftsstandes, organisiert von meiner Stellvertreterin Christiane Wittig, den wir auch für den Oktober wieder planen. Auch zum Tag der Weiterbildung wollen wir 2016 beitragen, am 29. September, siehe www.deutscher-weiterbildungstag.de – in welcher Form, diskutieren wir noch. Derlei wollen wir weiter forcieren.

Um GABAL zukunftsfähig aufzustellen, wird nach langen Jahren ein Erhöhen des Mitgliedsbeitrags erforderlich, der in vielen Leistungen wieder zu Ihnen zurückfließt. Und im Umbruch ist auch Ihr Vorstand, der sich durch Kooptieren vergangenes Jahr bereits erweitert hat: Viel Neues also im Jahr 2016! Ihnen bei einer der vielen Treff-Chancen persönlich (wieder) zu begegnen, darauf freuen wir uns! Bis dahin, herzlich

Hanspeter Reiter
Vorstandssprecher GABAL e.V.
hanspeter.reiter@gabal.de

... auch im Namen aller Vorstände und der Geschäftsstelle.

PS: Am Vortag der Jubiläums-Impulstage findet die Mitglieder-Versammlung statt, die Einladung, siehe hier nebenstehend: Sie sind dabei?! Eingeleitet durch das Come-together ab 18:00 Uhr.

Einladung zur Mitgliederversammlung

Gemäß § 11 der Satzung lädt der Vorstand zur ordentlichen Mitgliederversammlung ein. Die Mitgliederversammlung findet am Freitag, den 03. Juni 2016, ab 20:00 Uhr im Lufthansa Training & Conference Center Seeheim-Jugenheim, statt.

Folgende Tagesordnung ist vorgesehen:

1. Begrüßung
2. Verabschiedung der endgültigen Tagesordnung
3. Bericht des Vorstands
4. Bericht der Geschäftsstelle
5. Bericht der Rechnungsprüfer
6. Entlastung des Vorstands
7. Wahl der Kassenprüfer/-innen
8. Erhöhung des Mitgliedsbeitrags
Der Vorstand wird eine Erhöhung des Jahresbeitrags für die ordentliche Mitgliedschaft von derzeit 125,00 EUR in zwei Stufen vorschlagen:
Beitrag für 2017 und 2018: 150,00 EUR
Beitrag ab 2019: 175,00 EUR
9. Verschiedenes

Bitte melden Sie Ihre Teilnahme vorab in der Geschäftsstelle, info@gabal.de, an oder über das offizielle Anmeldeformular: www.gabal.de/impulstage/jubilaeums-impulstage-2016/anmeldung.

Ihr GABAL Vorstand



40 Jahre GABAL Impulse, die Sie weiterbringen



4. /5. Juni 2016,
Lufthansa
Training Center
Seeheim-Jugenheim

Werte – Hypothesen – Eine pragmatische Sicht



Ralf Besser

Was sind eigentlich Werte? Wie lassen sie sich erkennen, reflektieren oder erfassen? Können oder müssen sie definiert werden? Sind Leitbilder sinnvoll? Gibt es werteneutrale Räume?

Die 27 Hypothesen

Die folgenden 26 Hypothesen sind der Versuch, dem grundsätzlichen Umgang mit Werten eine Richtung zu geben, um sie sogleich über die 27. Hypothese wieder infrage zu stellen. Ich reiße die Hypothesen in diesem Artikel bewusst nur an, lasse Raum für die eigenen Gedanken. Hypothesen sind keine Tatsachen, sondern sind Annahmen, die es zu beweisen oder zu widerlegen gilt, die mir jedenfalls im Umgang mit den Werten in der Praxis geholfen haben. Die ausführliche Beschreibung der Wertehypothesen sind in ‚Kartenhefte – Umgehen mit Werten‘ beschrieben, zu beziehen über www.besser-wie-gut.de

Hypothese 0

Werte sind – meist unreflektierte – grundlegende Lebensprinzipien, die zudem eine sinngebende Funktion besitzen – daher existiert eine Sehnsucht nach Werten.



Hypothese 1

Die Natur hat keine Werte – sie ist einfach.



Hypothese 2

Werte sind Konstrukte und Bewertungen des Menschen.



Hypothese 3

Es gibt keine exakte Definition von einzelnen Werten.



Hypothese 4 und 5

Jeder Wert lässt sich aus jedem anderen Wert ableiten – und zugleich: Jeder Wert verhält sich jedem anderen Wert gegenüber widersprüchlich.



Hypothese 6

Wertekonflikte fördern die Orientierung an Werten.



Hypothese 7

Werte sind immer vorhanden, es gibt keine wertefreien Räume.



Hypothese 8

Werte sind immer an Handlungen gekoppelt.



Hypothese 9

Werte zeigen sich erst richtig in kritischen Situationen.



Hypothese 10

Werte werden durch Rahmenbedingungen geformt.



Hypothese 11

Werte können nicht 100%ig gelebt werden – Werte benötigen Balance.



Hypothese 12

Jeder Wert benötigt einen Balance- oder Grenzwert.



Hypothese 13 und 14

Werte reduzieren die Komplexität, ermöglichen Handlungssicherheit – und zugleich: Werte erhöhen die Komplexität, schränken die Verhaltensoptionen ein.



Hypothese 15

Werte sind biografisch geprägt.



Hypothese 16

Werte fördern die Authentizität / den Charakter eines Menschen.



Hypothese 17

Werte brauchen Durchgängigkeit, um glaubwürdig zu sein.



Hypothese 18

Jeder ist für jeden ein Werte-Vorbild – es gibt kein neutrales Verhalten.



Hypothese 19

Werte können nicht wirklich trainiert werden.



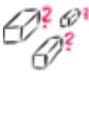
Hypothese 20

Werte sind an Rollen gekoppelt.



Hypothese 21

Werte sind an Kontexte gekoppelt.



Hypothese 22

Eine nachhaltige Werte-Entwicklung geht über die Aufmerksamkeit und Reflexion.



Hypothese 23

Werte aufzudecken benötigt einen intuitiven Prozess.



Hypothese 24

Werteorientierung öffnet Tabuthemen.



Hypothese 25

Werte sind in Unternehmen immer ein paralleles und kein hierarchisches Thema, jeder ist gleichermaßen betroffen.



Hypothese 26

Werte führen ein paradoxes Eigenleben.



Hypothese 27

Und es gibt immer wieder neue Wege.



Ralf Besser
www.besser-wie-gut.de

Die strukturierte Hypnose



Rosemarie Dypka

Es gibt eine Vielfalt von Hypnosetechniken und Hypnoseanwendungen. Dazu kann man sagen: Trotz unterschiedlichster Techniken – Hypnose wirkt.

Die von Rosemarie Dypka entwickelte „strukturierte Hypnose“ wird in der Hypnose-Akademie Hamburg

unterrichtet. Es ist eine klientenzentrierte Kombination aus traditioneller und moderner Hypnose. Durch die klare Struktur ist sie durchschaubar und verstehbar und lässt die Klienten an der Vorgehensweise teilhaben. Es entsteht ein Programm für das Unterbewusstsein in fünf Schritten:

- das emotionale Konto
- Trance-Induktion
- Zielformulierungen (Sprache)
- Imagination (innere Bilder)
- emotionale Verknüpfung

Das emotionale Konto

Zunächst zeigen sich Probleme auf der emotionalen Ebene des Klienten in Form von unangenehmen, negativen Emotionen. Sie wirken schwächend auf den Organismus. Was Menschen stärkt, wird als positive Emotionen erlebt. Die negativen Emotionen bekommen eine höhere Aufmerksamkeit, weil etwas geschehen muss – es sind Signale zum Handeln.

Das emotionale Konto im Minus	Das emotionale Konto im Plus
<ul style="list-style-type: none"> • Mangel • Defizit • unerfüllte Bedürfnisse 	<ul style="list-style-type: none"> • Erfolg • Ergebnisse • Erlebnisse
Emotionale Signale: schlechte Laune, Angst, Aggression, negative Gedanken, Depression, Hemmungen, Hilflosigkeit, Unsicherheit, Feindseligkeit	Emotionale Signale: Zufriedenheit, Freude, Erfolg, Vertrauen, Zuversicht, Sicherheit, Selbstvertrauen, Anerkennung, Bewältigungsfähigkeit
aktiviert den Sympathikus: Energie wird bereitgestellt oder verbraucht Emotionale Signale	aktiviert den Parasympathikus: Energie wird gespart oder eingelagert

Trance-Induktionen

Wesentlich für das Gelingen der Hypnose ist der Umgang mit verschiedenen Trance-Techniken. Vor der eigentlichen Hypnose wird ein Trancezustand eingeleitet. Der dauert zehn bis 15 Minuten. Es ist volle Absicht, diesen Zustand erfahrbar zu machen, um den Körper in seiner gesunden Funktion zu erleben. In der heutigen Zeit sind die

Menschen im Kopf so überfrachtet, dass sie ihren Körper gar nicht mehr wahrnehmen. Sie beobachten ihn nur, wenn er Störungen zeigt.

Die Trance entspricht einem Bewusstseinszustand, der Neuorientierung und Lernen zulässt. Die Aktivität des Gehirns und des Nervensystems verändert sich. Das Gehirn arbeitet langsamer. Die Fähigkeiten der rechten Hirnhemisphäre treten hervor, wie Kreativität, Intuition, Imagination, emotionale Intelligenz. In diesem Zustand funktionieren das vegetative Nervensystem, das Immunsystem und die Fantasie besser, gesünder. Der Parasympathikus ist aktiv. Das Vorstellungsvermögen ist neugierig, unbefangen, sodass sich Angst auslösende Situationen zu einer angstfreien inneren Erfahrung umgestalten lassen. Man kann sich Erlebnisse in der Hypnose nicht nur vorstellen, sondern innerlich erfahren, wie es ist, wenn man sie „wirklich“ erlebt.

Hypnose und Sprache – Zielformulierungen

Ein besonderer Schwerpunkt ist die präzise Anwendung der Sprache. Zum einen geht es darum, der Sprache des Klienten in seiner Problem-Darstellung zu folgen. Diese Problemsprache aktiviert die negative Kommunikation, die der Klient mit sich selbst hat. Das verstärkt die negativen Emotionen (Angst, Depression, Schmerz). Die Kunst im Umgang mit der Sprache ist es, diese negative Kommunikation zu vermeiden.

Zusammen mit dem Klienten wird ein Lösungsweg entwickelt, den er motiviert begehen kann. Sigmund Freud, ein Meister der Sprache, sagte: „Worte und Zauber waren ursprünglich ein und dasselbe. Auch heute besitzt das Wort eine starke magische Kraft.“ Dieses Magische haben wir alle während unseres Spracherwerbs erlebt. Man lernt das Wort „Apfel“ für den Apfel. Will man später einen haben, sagt man „Apfel“, und er erscheint – wie aus dem Nichts. Sagte man „Mama“, erschien Mama. Das war (und ist) Zauber. In dieser Weise werden Zielformulierungen entwickelt. Das sind Worte und Sätze, die einen begeharen Weg bereiten. Die Kommunikation, die Klienten mit sich selbst haben, wird verändert.

Dieses Suchen und Finden von Worten, die das Ziel präzise in klaren Sätzen ausdrücken, ist eine wichtige Erfahrung. Bereits beim Formulieren merken Klienten, dass sie Macht über das Problem bekommen. Wenn ein einzelner Satz das nicht deutlich genug erfasst, wird ein zweiter hinzugenommen. Am Ende hat man ein Programm von sechs bis neun Sätzen, die das beschreiben, was sich verwirklichen soll. Mit jeder Sitzung lässt sich das noch deutlicher präzisieren.

Innere Bilder

Weit vor unserer Sprachentwicklung erleben wir die Welt und uns selbst durch sinnliche Wahrnehmungen. ... Weiterlesen auf www.gabal.de/wissensarchiv.html

Rosemarie Dypka
www.hypnose-akademie.de

Das Prinzip der 5 Zauberfragen

... wie Sie definitiv weniger Stress haben werden



Viktoria Hammon

Stress wird immer mehr zum Gesundheitsrisiko

*„Gesundheit ist der größte Reichtum.
Zufriedenheit ist der wertvollste Schatz.
Liebe ist der beste Freund des Herzens.
Lachen ist die größte Freude.“*
Asiatische Weisheit

Druck von oben, Druck von unten ... Druck von allen Seiten – die Frage ist, wie kann der moderne Mensch seinen Aufgaben gewachsen bleiben? Wie kann insgesamt verlässlich auf zunehmende Verunsicherung und Verlust an tragfähiger Orientierung reagiert werden?

Alle Menschen sind von der Zunahme an Komplexität betroffen. Sie werden mit einer Vielfalt an Einflüssen konfrontiert, die mit herkömmlichen oder bekannten Methoden immer weniger zu handhaben sind – mit der Gefahr, dass das ursprüngliche Vertrauen ins Leben verloren geht. Wenn dann auch noch das Selbstwertgefühl zu bröckeln beginnt, kann es dramatisch werden.

Unterbewusster Stress ist die unsichtbare Gefahr für Gesundheit

Emotionaler Stress wird weit unterschätzt, weil die Stressmechanismen vor allem unterbewusst ablaufen. Die Spannungen emotionaler Lasten begünstigen auf die Weise unerklärliche Wutausbrüche und Gereiztheit, unrealistische Widerstände oder inneren Rückzug. Viele leiden auch an Erschöpfung oder allgemeiner Antriebsarmut.

Wer damit in seinem Alltag konfrontiert wird, versteht oft sich selbst nicht mehr, aber auch die Menschen, mit denen er zu tun hat, werden ihm fremd. Liegen auch noch „die Nerven blank“, ist der Blick fürs Wesentliche versperrt.

Der effektive Umgang mit emotionalem Stress ist das Zünglein an der Waage

Wann haben Sie sich beispielsweise zuletzt gefragt, **welche alten Erfahrungen Sie immer wieder einengen?** Es ist ja so, dass alle Erfahrungen automatisch, und ganz subjektiv, positiv oder negativ bewertet und entsprechend abgespeichert werden. Diese Matrix prägt im Verlauf des Lebens die unverkennbaren Denk- und Handlungsmuster.

Handelt es sich beispielsweise um emotionalen Stress, ist er sehr leicht an Widerständen zu erkennen: Das geht nicht. Das haben wir schon immer so gemacht. Ich bin nicht gut genug. Wenn die Umstände besser wären. Jetzt ist es zu spät! Diese Reaktionen sind nichts anderes als Befürchtungen und versperren den Weg zum Erfolg.

Eine gute Gesundheit und friedliche Beziehungen sind das Fundament

In der heutigen Zeit ist beides gefährdet, denn alle Menschen sind bis in die privatesen Bereiche von der Zunahme von Komplexität betroffen, und überall brechen längst vergessen geglaubte Ängste und Wunden wieder auf. Die Ausbreitung von Mobbing, Burn-out bis hin zu Depressionen oder einer allgemeinen Sinnlosigkeit, lässt sich darauf zurückführen. Emotionaler Stress bedeutet, mit dem Autopilot unterwegs zu sein, der den Menschen die Selbststeuerung aus der Hand nimmt.

Vorbeugung ist der beste Weg, seine Gesundheit zu erhalten

Nicht alle Gefährdungen lassen sich aus dem Weg räumen, da es nirgends einen

beziehungs-freien Raum gibt. Es lässt sich nicht vermeiden, dass man sich gegenseitig beeinflusst oder behindert. Wer allerdings über eine an den eigenen Bedürfnissen orientierte Selbststeuerung verfügt, ist freier und selbstbestimmter in seinen Handlungen. Wie schafft man das?

Jeder trägt ein gewisses Päckchen an seelischen Verletzungen mit sich herum, die nach Möglichkeit – aus tiefer Angst, den Schmerz noch einmal zu erleben – nicht wiederbelebt werden sollen. Die Frage, **welche Gefühle man in sein stilles Kämmerlein eingeschlossen hat**, macht das bewusst und ermöglicht, darüber hinwegzukommen.

Jeder Konflikt fordert zur Handlung auf

Was will ich eigentlich tun, um den Konflikt zu lösen? Wäre das nicht die erste Frage, die man sich stellen müsste? Das ist der Knackpunkt: Sie wird oft erst dann gestellt, wenn ein Problem schon mehrfach „durchgekaut“ wurde oder sich verschlimmert hat. Das Prinzip der 5 Zauberfragen bietet eine strukturierte Vorgehensweise an, die Zeit und Nerven spart.

Stressreaktionen sind eindeutig

Im Stress geht die Macht der Wahl verloren. Warum? Die Ausschüttung von Stresshormonen wie Adrenalin erhöhen den Blutdruck und stärken durch Erhöhung des Muskeltonus die Verteidigungsbereitschaft. Klares Denken wird so lange abgeschaltet, bis die „Gefahr“ vorbei ist. Der Organismus unterscheidet dabei nicht zwischen körperlicher oder emotionaler Gefahr. Das A&O einer lebenslangen Gesundheit ist ein Stressausgleich, der nur in Ruhephasen erfolgt. Erst dann werden Entspannungshormone wie Dopamin ausgeschüttet. Geht jemand aber lange über seine Grenzen, steuert er auf ein massives Ungleichgewicht zu. ... Weiterlesen auf www.gabal.de/wissensarchiv.html



Viktoria Hammon
www.viktoriahammon.de

Erfolg entsteht nicht im Alleingang



Antje Heimsoeth

Die Rolle des Umfeldmanagements für die persönliche Entwicklung

Wir alle werden von unserem Umfeld geformt – das beginnt im Säuglingsalter und setzt sich bis ans Lebensende fort. Das bedeutet auch, dass wir – bewusst und unbewusst – unsere Denk-, Verhaltens- und Handlungsweisen der unseres Umfelds anpassen, unsere Gefühle und unser Verhalten von unserer Umwelt beeinflussen lassen. Gleichzeitig spiegelt sich unsere Sichtweise auf andere in der Art und Weise wider, wie wir sie behandeln. Um uns wohlfühlen und stabil zu sein, benötigen wir ein intaktes, harmonisches Umfeld. Jede Schiefelage wirkt sich auf unsere persönliche Performance aus.

Sparringspartner zur Reflektion und Weiterbildung

Wer als Selbstständiger arbeitet, ist es gewohnt, allein Verantwortung zu tragen und Entscheidungen zu treffen, Ziele zu definieren und Vorgehensweisen festzulegen. Umso wichtiger sind hier Sparringspartner, die bei der Reflektion und persönlichen Weiterentwicklung helfen. Wer nie in den Spiegel schaut, weiß auch nie, wie er auf andere wirkt. Je nach Lebensbereich benötigen wir verschiedene Sparringspartner: für den beruflichen Austausch, für den Sport, für Hobbys, für Kulturelles usw. Menschen mit unterschiedlichen Stärken um sich herum zu haben, ist wichtig. Ich kenne keinen erfolgreichen Menschen, der völlig allein an die Spitze gelangt ist – ob im Sport oder im Business. Der Erfolg ist in der Regel mithilfe eines Netzwerks und Supportteams entstanden.

Das private Umfeld hat eine Schlüsselfunktion

Die Unterstützung durch ein Supportteam und Netzwerk ist für jeden Menschen von großer Bedeutung. Das Wissen darum trägt ihn, spendet ihm Kraft, spornt ihn an. Dabei kommt dem privaten Umfeld eine entscheidende Rolle zu. Davon ist auch der ehemalige Nationaltorhüter Oliver Kahn überzeugt: „Das Schlimmste für einen Sportler ist definitiv, wenn das private Umfeld nicht stimmt. Ich habe es auch im geschäftlichen Bereich bei Menschen erlebt. Klar, manche können das sehr gut überspielen und man merkt es nicht. Aber unterm Strich, glaube ich, dass man in einer Phase, in der das Privatleben aus den Fugen ist, nicht erfolgreich sein wird. Dann kann man nicht erfolgreich sein.“ Oliver Kahn hat selbst erlebt, wie sich private Probleme auf die eigene Leistungsfähigkeit auswirken können: „Da stehst du im Spiel und sagst: Brauchst eigentlich gar nicht anzufangen. Ich habe erstens keine Lust, zweitens sehe ich hier keinen Sinn mehr drin, drittens bin ich so schlecht, dass ich überhaupt nicht fokussiert auf etwas sein kann, sondern nur mit diesem ganzen Kram im Unterbewusstsein beschäftigt bin.“ (vgl. Heimsoeth, Sportmentaltraining, 2015, S. 92). Gerade das private Umfeld ist für die meisten von uns ein wichtiger Kraftspender, schenkt uns Ruhe und Stabilität, bietet Sicherheit und Verlässlichkeit.

Die Hirnforschung hat drei wichtige Säulen im Leben definiert: Spaß, Selbstvertrauen und soziale Kontakte. Letztere bilden das berufliche und private Umfeld. Insbesondere für die Menschen, die uns privat umgeben, haben wir einen Stellenwert, der in der Regel völlig unabhängig ist von unserem beruflichen Erfolg. Gerade wenn es im Job nicht so gut läuft, erfahren wir hier Zuspruch und Bestätigung – sofern dieses Umfeld intakt ist. Die Erwartungen des privaten Umfelds an unsere Performance im Job unterscheiden sich vom beruflichen Umfeld. Im Idealfall steht dieses Umfeld immer hinter uns, egal, wie es im Job läuft.

Der Weg zum „Dream-Team“ kann mitunter steinig sein

Unser Umfeld kann uns ebenso stärken wie schwächen. Es schwächt uns dann, wenn es an Unterstützung mangelt, uns in der Zielerreichung behindert oder wir die Möglichkeiten, die uns Menschen in unserem Umfeld bieten, nicht nutzen.

Es ist nicht einfach, die richtige Besetzung fürs „Dream-Team“ zu finden. Und es ist auch nicht immer leicht, die Menschen, die gut für uns sind, zu ertragen. Denn das sind in der Regel Menschen, die uns fordern, die gelegentlich unbequem sind, die uns konfrontieren und zwingen, manches genauer anzuschauen, das wir selbst nicht sehen können oder wollen. Für unsere Weiterentwicklung sind sie daher extrem wichtig. Solche Menschen können Partner, Kinder, gute Freunde, Arbeitskollegen oder Mitarbeiter sein, aber auch ein Mentor oder Auftraggeber. Die Zusammenstellung des „Dream-Teams“ kann mit schweren Entscheidungen einhergehen. Denn wenn ich die Denkweise meines Umfelds infrage stelle und nicht länger übernehme, ist die Gefahr groß, ausgeschlossen zu werden. Auch wenn es wehtut: Manchmal muss man sich von einzelnen Menschen trennen, wenn man bei kritischer Betrachtung feststellt, dass sie einem nicht guttun. Ein schlechtes Gewissen und Schuldgefühle sind der Preis, den wir in diesem Moment dafür zahlen müssen. Doch wenn ich ein klares Ziel vor Augen habe, gilt es, das zu riskieren. Wer sich verändern möchte, braucht gelegentlich auch ein verändertes Umfeld. Als ich anfang, als frühere Vermessungsingenieurin fortan als Mental Coach und Speaker zu arbeiten, hielt mich mein Umfeld für total verrückt. Hält man am früheren Umfeld fest, kann es sein, dass man in seiner Entwicklung stagniert, Ziele nicht konsequent verfolgt und letztlich scheitert. ... Weiterlesen auf www.gabal.de/wissensarchiv.html



Antje Heimsoeth
www.antje-heimsoeth.com
www.heimsoeth-academy.de

Design Thinking – Innovationen neu denken und umsetzen



Jens Möller

Wer in Zukunft erfolgreich sein will, muss heute die Weichen stellen. In Zeiten kurzer Innovationszyklen und Globalisierungstrends ist es vor allem für kleine und mittlere Unternehmen entscheidend, der Konkurrenz mit innovativen Lösungen immer einen Schritt voraus zu sein. Mit Design Thinking findet in den letzten Jahren zunehmend ein Innovationsansatz Verbreitung, der Unternehmen die Möglichkeit bietet, Innovationen vollkommen neu zu denken und schneller umzusetzen.

Was bedeutet Design Thinking?

Hinter dem Begriff „Design Thinking“ verbirgt sich ein moderner Denk- und Innovationsansatz zur Lösung komplexer Problemstellungen. In einem iterativen Prozess mit starkem Kundenfokus erarbeiten kleine Teams innovative Lösungen für Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle. Im Vergleich zu anderen Innovationsmethoden beschäftigt sich Design Thinking nicht damit, was die perfekte Lösung sein könnte, sondern eröffnet einen strukturierten Weg, wie man zur besten Lösung kommt.

Dabei bietet Design Thinking Unternehmen die Möglichkeit, auf spielerische Art und Weise ausgetretene Wege zu verlassen und neue Potenziale zu erschließen – ohne dabei die Bedürfnisse potenzieller Kunden aus den Augen zu verlieren. Statt langwieriger Analysen stehen das empathische Verstehen und praktische Gestalten im Zentrum der Methode. Durch das iterative

Vorgehen von Design Thinking lassen sich mögliche Fehlannahmen bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt aufdecken. Das ermöglicht eine schnelle und kostensparende Entwicklung außergewöhnlicher Lösungen, die sowohl den Verstand als auch das Herz des Kunden ansprechen.

Seinen Ursprung hat der Innovationsansatz an der Stanford University. Dort wurden bereits in den 1960er Jahren die ersten Schritte unternommen, durch die gezielte Zusammenführung von Disziplinen wie Kunst, Ingenieurwissenschaften, Gestaltung usw. die Lösungskompetenz für komplexe Fragestellungen zu erhöhen. Vor etwa zehn Jahren prägte dann David Kelley, Professor und Gründer der Ideenschmiede IDEO, den Begriff „Design Thinking“ und machte ihn mit seiner „d.school“ in Stanford weltweit bekannt. In Deutschland wird Design Thinking bislang vor allem von großen Unternehmen wie SAP, Lufthansa oder der Deutschen Bank angewendet. Seit einiger Zeit hält die Methode aber auch vermehrt in kleinen und mittelständischen Unternehmen Einzug.

Vielversprechende erste Ansätze lassen sich bereits in Design-Thinking-Workshops erzielen. Diese dauern in der Regel nicht länger als zwei Tage und sind gut geeignet, um den Design-Thinking-Prozess kennenzulernen und ihn anschließend in einem konkreten Projekt anzuwenden.

Wie funktioniert Design Thinking?

Ein Design-Thinking-Projekt durchläuft typischerweise folgende sechs aufeinander aufbauende Prozessphasen.

Phase 1: Verstehen

Wahre Innovation entsteht immer aus einem tiefen Verständnis des Problems. Zu Beginn eines Design-Thinking-Projekts ist es daher wichtig, sich Klarheit zu verschaffen: Was genau ist eigentlich das Problem, für das wir Lösungen suchen? Am Ende dieser Überlegungen steht neben einem Grundverständnis der Ausgangssituation

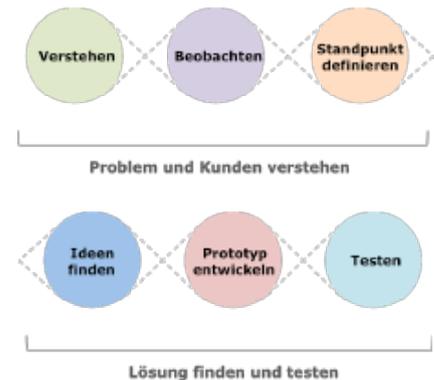


Abb.: Der Design-Thinking-Prozess
Quelle: Eigene Darstellung nach HPI School of Design Thinking

der Innovationsauftrag, die sogenannte „Design Challenge“. Ziel der Design Challenge ist es, eine spezifische Fragestellung zu definieren, die eine erste Richtung vorgibt, ohne dabei den möglichen Lösungsraum allzu sehr einzuschränken.

Phase 2: Beobachten

Wirklich kundenorientierte Lösungen können nur entwickelt werden, wenn es den Projektteams gelingt, sich in die Kunden hineinversetzen. Im Fokus dieser Prozessphase steht daher die Erarbeitung des Themas durch eigenes Ausprobieren, Beobachten und Befragen potenzieller Kunden. Ziel ist es, auf Basis der erzählten Erlebnisse, Anekdoten und Gefühle immer mehr Empathie zu den Befragten zu entwickeln, um ihre Denkweise und wahren Bedürfnisse zu verstehen. Alle Eindrücke und Erkenntnisse werden hierbei in Form von Notizen, Skizzen oder Fotos dokumentiert.

Phase 3: Standpunkt definieren

Ging es in den vorangegangenen beiden Phasen noch darum, möglichst viele Informationen zu sammeln, gilt es in der dritten Phase, aus all diesen Informationen eine Quintessenz zu extrahieren. Hierfür ordnen die Teilnehmer ihre Skizzen, Fotos und Notizen auf Wänden im sogenannten „Team Space“. ... Weiterlesen auf www.gabal.de/wissensarchiv.html

Jens Möller
www.wissenswerte.biz

Das Strategiekonzept: Wichtige Zusatzpunkte für den erfolgreichen Kreditantrag



Willi Kreh

Das Strategiekonzept ist eines der besten Werkzeuge, um einen Kreditantrag aufzupäppeln. Vor allem dann, wenn der überrige Antrag eher auf tönernen Füßen steht. Die Chance, Punkte mit einer nachvollziehbaren Strategie zu sammeln, sollte man jedenfalls nicht leichtfertig vertun.

Kein Mensch kann jemanden dazu zwingen, dem Kreditantrag ein ausformuliertes Strategiekonzept beizulegen. Aber genauso wenig kann irgendwer der Bank vorschreiben, einen Kreditantrag zu bewilligen. Deshalb geht es darum, Extrapunkte zu sammeln. Und das funktioniert am besten mit einem konkreten Strategiekonzept. Zudem schlägt man damit gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe:

Das Strategiekonzept ist ein wichtiges Steuerungsinstrument, das in keinem Unternehmen fehlen sollte. Eigentlich muss man fast sagen „darf“. Die Realität sieht allerdings anders aus, denn gerade viele kleine und mittlere Betriebe verzichten darauf.

Aber wer ein Unternehmen erfolgreich führen will – ob nun mit hundert, zehn oder null Mitarbeitern, muss einen Plan haben, und es ist ratsam, auch ein tragfähiges Strategiekonzept zu entwickeln. Schon allein deshalb, um eine Art Vertrag über die Zukunft des Unternehmens abzuschließen und Einigkeit über die Ziele zu dokumentieren.

Warum aber ist das Strategiekonzept für den Banker so wichtig? Ganz simpel: Es liefert sehr viele Informationen, die man den nackten Zahlen einfach nicht entnehmen kann.

Der Aufbau eines Strategiekonzeptes mag variieren, jedoch enthält es grundsätzlich:

- Aussagen zum Markt
- eine Darstellung der eigenen Position und des eigenen Angebots
- Soll-Ist-Analysen
- die Aufgabenstellung und Zielsetzung
- die entsprechende Strategie
- einen Maßnahmen- und Aktivitätenplan
- die Chancen- und Risikoanalyse

Aber der vielleicht wichtigste Aspekt: Der Banker sieht, dass er es mit einem Unternehmer zu tun hat, der seine Position auf Basis eines durchdachten Konzepts verbessern will.

Fazit: Ein Strategiekonzept kann den entscheidenden Pluspunkt bei der Kreditvergabe ausmachen. Umso leichtfertiger wäre es, sich diesen Vorteil entgehen zu lassen.

Häufige Fehler bei der Erstellung von Strategiekonzepten:

Fehlende Liebe für die äußere Form

„Das Auge isst mit“ – das gilt auch beim Strategiekonzept. Zumal die Menschen eher visuelle Wesen sind.

Oberflächliche Betrachtung

Damit das Konzept sein Ziel erreichen kann, bedarf es einer gewissen Tiefe, aber ohne den interessierten Laien zu überfordern.

Mangelnde Neutralität

Das Konzept wird absolut nutzlos, wenn es nur dazu dient, sich selbst auf die Schulter zu klopfen. Das gilt übrigens nicht nur für die Vorlage bei der Bank, sondern auch für die unternehmensinterne Verwendung.

Ungeschickte, schwer verständliche Darstellung

Wer den Leser mit schlechten Formulierungen und zu viel „Fachchinesisch“ quasi dazu auffordert auszusteigen, sollte sich auch nicht wundern, wenn der genau das tut.

Fehlende Informationen für die Bank

Auch wenn es bei einem Strategiekonzept nicht um Kennzahlen geht, sollte es doch dem Erlebnishorizont des Bankers angepasst sein. Ein vorhandenes Konzept sollte dementsprechend überarbeitet und aufbereitet werden. 

Willi Kreh – Steuerberater
Aktuelle Steuerinformationen unter www.kreh.de
Blog: www.krehaktiv.de

Kooperationen

Der DVWO tagt gerade zu der Zeit, in der Sie diese Ausgabe Ihrer GABAL-impulse erhalten: Am 28. April mit einem Arbeitstag „Quo vadis DVWO?!“, am 29. April mit der turnusgemäßen Mitgliederversammlung, beide Tage in Darmstadt. Wir werden über die Ergebnisse berichten!

Neue Kooperationspartner stellen sich vor: Vorteilsangebote für GABAL Mitglieder

Trendthema Video-Learning

Bell Media, seit Mitte 2015 GABAL Firmenmitglied, bringt Video und Weiterbildung zusammen



Video boomt – und in den USA geht es schon lange nicht mehr ohne. Wie wichtig der Lerntrend Video ist, zeigte sich 2015, als LinkedIn den E-Learning-Anbieter Lynda für 1,5 Mrd. US-Dollar kaufte. Auch bei uns setzen Weiterbildner in Trainings und Marketing verstärkt auf Bewegtbilder. Auf dem deutschsprachigen Markt bringt Bell Media Video und Weiterbildung zusammen.

Szenische Videoclips zum Einsatz im Seminar

In der Eniqma Edition entwickelt Bell Media Videoclips zum Einsatz in Trainings: „Die Atmosphäre wird aufgelockert, es wird gelacht und diskutiert“, sagt Inge Bell, Medientrainerin und Videojournalistin. 2011 gründete sie Bell Media, seither sind über 80 Clips zu Themen wie Feedback, Konflikt und Führung entstanden. Die kurzen Szenen aus Business und Alltag sind je in einem Negativ- und dem passenden Positivbeispiel verfilmt.



Eniqma Edition Videoclips Foto: Bell Media

„Die Videoclips sind oft witzig“, so Geschäftsführerin Magdalena Grundmann, „sie kommen aber ohne satirische Übertreibungen aus.“ Die Videos beruhen auf echt erlebten Situationen, sie sorgen für starke Identifikation und optimalen Lerntransfer. Die Clips können auf www.eniqma.info angesehen werden, wer sie einsetzen will, erwirbt eine Lizenz. **GABAL e.V. Mitglieder bekommen 20 % Rabatt.**

Erster deutschsprachiger Train-the-Trainer-Videokurs

In der Academy Edition produziert Bell Media Videovorlesungen für Menschen, die vor Menschen stehen. So entstand der erste deutschsprachige Train-the-Trainer-Videokurs. Größen der Branche wie Axel Rachow, Amelie Funcke und Gert Schilling geben Einblick in ihr Wissen. Ergänzt wird der Kurs durch Vorlesungen zu moderner Korrespondenz und interkultureller Kompetenz. Vertrieben werden die Kurse über E-Learning-Plattformen und DVDs. Sie können über www.academyedition.info bezogen werden. **GABAL e.V. Mitglieder bekommen 20 % Rabatt.**

Auftragsproduktionen und systemisches Business-Coaching

In der Enterprise Videoproduktion produziert Bell Media ganz nach den Wünschen der Kunden. So entstehen Trainingsclips im jeweiligen Corporate Design, Videovorlesungen zum Selbstmarketing, Dokumentationen und vieles mehr. Häufig arbeitet das Team dazu mit BRIDGEHOUSE Bell zusammen, so bekommen Kunden Business-Coaching, Videokonzepte und Produktionen aus einer Hand: „Vor der Kamera gelten andere Regeln als im echten Leben“, so Inge Bell. Sie und Magdalena Grundmann schulen Menschen, bevor sie vor die Kamera treten. **GABAL e.V. Mitglieder erhalten Sonderkonditionen.**

Magdalena Grundmann
Geschäftsführerin Bell Media
www.eniqma.info

BRAND YOUR BOOK!

Individuelle

Buchausgaben sind eine ausgezeichnete Möglichkeit, Ihr Unternehmen sichtbar zu machen! Ein individuelles Geschenk mit Mehrwert für Ihre Kunden oder ein praxisorientiertes Schulungsmaterial für Ihre Mitarbeiter.

Zwischen drei Varianten der GABAL Firmenausgaben können Sie wählen:

- Basic – attraktive Staffelpreise
- Premium – Ihr Logo auf dem Cover eines GABAL Titels
- Excellence – mit Ihrem selbstgestalteten Cover, Ihrem persönlichen Vorwort und Ihrer eigener Werbeseite

Lassen Sie sich informieren und fordern Sie Ihre individuelle Kalkulation an: kerstin.paulukat@gabal-verlag.de oder Tel. +49 69 830066-45.

GABAL. Dein Verlag.

Motivierend. Sympathisch. Pragmatisch.
www.gabal-verlag.de

GABAL Mitglieder Vorteile „auf Wunsch“:

- **AC-Profil:** 50 % Ermäßigung auf TypProfil -V
- **Legamaster:** 15 % auf die Katalog-Angebote
- **METALOG:** 50 % auf Workshop-Angebote
- **Neuland:** 10 % auf das definierte Neuland-Sortiment
- **Trainerversorgung:** kostenfreie Mitgliedschaft (als Voraussetzung ...)
- **Kollegen-Preise** von Mitgliedern für Mitglieder
- Sonderkonditionen auf **Veranstaltungen** kooperierender Verbände (u.a. bdvb, BDVT, GfA, GPM) und div. Veranstalter
- 20 % Nachlass auf die Medien des **GABAL Verlags** und **JÜNGER Medien** (über den jährlichen Büchergutschein hinaus)
- **Spotlight-Verlag:** 30 % auf Abos aller Sprachen-Magazine
- **DIM:** 10 % Ermäßigung auf die **DiSG®**-Trainerzertifizierung
- **personalmagazin:** zwei kostenlose Kennenlern-Exemplare
- **PERSONAL IM FOKUS:** drei Ausgaben zum Preis von einer
- **PraxisCampus:** 20 % Rabatt auf alle Seminare
- **White Papers** auf www.gabal.de
- **Mitglieder-Links** auf www.gabal.de
- **GABAL Webtalks**
- Sonderkonditionen auf die Zertifizierung **DVWO Qualitäts-Siegel**



Weitere Vorteile sowie die Rabatt-Codes auf: <http://www.gabal.de/kooperationen/vorteilsangebote>

Dies sind abrufbare Sonderkonditionen, die zusätzlich zu den enthaltenen Vorteilen der Voll-Mitgliedschaft nutzbar sind, wie z.B.

- jährlicher **Buchgutschein** auf die Medien des GABAL Verlags, Wert 40,- €
- **wirtschaft + weiterbildung:** kostenfreies Jahres-Abo, Wert 108,- €

Veranstaltungen

Berichte und News auf www.gabal.de/veranstaltungen und im E-Letter



CallCenterWorld

am 22.-25. Februar wie immer in Berlin, mit drei Elementen dieses Mal: 1. der Messe, 2. dem Kongress, 3. dem Innovations-/Inspirations-Tag. So gesehen ein interessantes Modell rund um „So geht Weiterbildung heute“, nämlich in der Kombi von Präsentation (Anbieter im Format Messe) und Lernen (einmal der Kongress mit informativen Vorträgen, dazu aktives Erarbeiten am 22. oder 25.). Und wer in irgendeiner Form das Telefon nach wie vor für sich relevant sieht, etwa für die Akquise, konnte auch dieses Mal eine Menge mitnehmen ... Siehe www.callcenterworld.de.

Neuromarketing-Kongress

zum 7. Mal und wie immer in der BMW Welt in München, veranstaltet vom Haufe Verlag mit Gruppe Nymphenburg rund um Dr. Hans-Georg Häusel, der Erkenntnisse der Hirnforschung als Vorreiter ins Marketing übertragen hat. Nun, auch Lernen hat damit eine Menge zu tun – umso interessanter ist dieser jährliche Kongress für Weiterbildungler jeglicher Couleur. Am 21. April fanden sich wieder weit über 500 Teilnehmende ein, dieses Mal unter dem Motto „Virtual & Reality: How to catch your customer!“. Mit wieder diversen Praktikern und Forschern auf der Bühne, so etwa Prof. Baudisch vom Hasso-Plattner-Institut – und Sascha Lobo! Siehe <http://neuromarketing-wissen.de/neuromarketing-kongress/>. Dort finden Sie u.a. auch einige der Vorträge ...

Didacta

vom 16.-20. Februar in der Koelnmesse, mit rund 100.000 Besuchern. Diskutiert wurde über die aktuellen Herausforderungen für das Bildungssystem. Mit neuen

Formaten zu Themen wie Integration und Inklusion, Demografie, Industrie 4.0 und Serious Games. Raum für diese und weitere Themen bot das weit über 1.000 Angebote umfassende Rahmenprogramm mit Foren, Workshops, Vorträgen, Seminaren, Sonderschauen und Podiumsdiskussionen. Damit ist die didacta die weltweit größte Messe im Bildungsbereich. Den Abschlussbericht lesen Sie auf www.didacta-koeln.de/didacta/Presse.

Als Aussteller auf dem Gemeinschaftsstand Kompetenzkonzepte für Lernen und Entwicklung war dieses Jahr auch wieder Ihr GABAL e.V. dabei, betreut die Woche über von Erna Schäfer und Hanspeter Reiter. Die Nachfrage nach Eintrittskartengutscheinen war besonders groß. Rund 90 Gutscheine wurden in der Geschäftsstelle abgerufen.

Unterstützt wurde das Team von engagierten Mitgliedern aus der Region, die auch zahlreiche Vorträge auf der Aktionsfläche Training übernahmen. Dafür unseren besonderen Dank an alle Unterstützer. Marco Jelic repräsentierte den e.V. am Qualifizierungstag am 20. Februar mit seinem Beitrag „Der Lernende: Das unbekannte Wesen“. Im kommenden Jahr ist die didacta vom 14.-18. Februar wieder zu Gast in Stuttgart.



didacta-Team: Hanspeter Reiter,
Erna Th. Schäfer Foto: Annette Eich

TrainerKongress|Berlin

am 4. und 5. März in der Eventlokation „Café Moskau“, nahe Alexanderplatz. Der TrainerKongress präsentierte – wieder perfekt organisiert – in vier Workshopblöcken spannende, praxisnahe Workshops für Jäger und Sammler.

Unter den rund 50 Ausstellern zum dritten Mal dabei: der GABAL e.V.-Stand. Nächster Termin: 17. und 18. März 2017, siehe auf www.trainer-kongress-berlin.de/alle-infos.html.

Neues vom Bildungsmarkt

Das iMove-Special für Bildungsanbieter in China

Mit einem Workshop am 08. März 2016 in Bonn bereiteten die Bildungsinitiative iMove der Bundesregierung und die Außenhandelskammer (AHK) Shanghai eine engere Kooperation vor, die derzeit verhandelt wird.

Rund 40 Teilnehmer aus dem Bundesgebiet informierten sich in dem Tagesworkshop über die Unterstützungsangebote und Ziele von iMove und AHK Shanghai. Besondere Aufmerksamkeit fand die Präsentation von Britta Buschfeld, die die Organisation und Tätigkeiten der AHK Shanghai informativ darstellte, gewürzt mit Tipps an die Bildungsanbieter. Am Nachmittag konnten die Teilnehmer in vier parallelen Workshops ihre Wunschlisten an die künftigen Kooperationspartner zusammentragen und Fragen formulieren.

Zum Teil kam es zu kritischen Rückmeldungen der Teilnehmer, die die Diskrepanz zwischen Theorie und Praxis thematisierten. Aber es wurde auch der Hinweis formuliert, dass so manches Wunschangebot bereits existiere.

Im Fazit war es eine Veranstaltung, die so manches Informationsdefizit offenlegte, Potenziale aufzeigte und eine Plattform zum Netzwerken bot. Es wird interessant sein, wie die Partner die Wünsche und Interessen aufgreifen und den Bildungsanbietern künftig verfügbar machen.

Meine Frage an interessierte GABAL Mitglieder: Wer von Ihnen ist denn in China oder mit China aktiv? Rückmeldungen bitte an: Groetzbach@a-i-p.de

Claudia Grötzebach

Rezensionen

– immer aktuell auf
[www.gabal.de/
rezensionen](http://www.gabal.de/rezensionen)



Finden Sie auf www.gabal.de auch Rezensionen zu neu erschienenen Büchern, die weit über Sach- und Fachthemen hinausgehen. Dieses Mal u.a. diese:

Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern):

Andrea Lienhart: Seminare, Trainings und Workshops lebendig gestalten * Marc Goodman: Global Hack * Dräger/Müller-Eiselt: Die digitale Bildungs-Revolution * Gunther Wolf: Mitarbeiterbindung * Weitze/Heckl: Wissenschaftskommunikation * Zehrfeld/Pastohr/Funke (Hg.): Netzwerke der Zukunft * Andrea Barkhof: Die haptische Gestaltung von Direct Mailings * Helmke/Scherberich/Uebel: LOHAS-Marketing * Michael Bernecker: Marketing * Malte von Tiesenhausen: Ad Hoc Visualisieren * Heide Liebmann: Die Magie der unternehmerischen Persönlichkeit * Clemente Minonne: Business-Analyse * Riedel/Gresser: Das kundenorientierte Unternehmen * Kaduk/Osmetz/Wüthrich/Hammer: Musterbrecher (Buch & Film) * Susanne Ehmer et al.: Überleben in der Gleichzeitigkeit * Hofert / Visbal: Die Teambibel *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum):

Christian Mikunda: Marketing spüren * Monyer/Gessmann: Das geniale Gedächtnis * Dietmar Hartmann: Leitfaden für Ausbildungsbeauftragte ... * Amelie Kim Weinert: Mein Deutschland – Ein Ordner für Flüchtlinge und Ehrenamtliche * Gabriele Schendl-Gallhofer (Hg.): Genders Dialog * Robert Greene: Power – Die Gesetze der Macht *

Sachbuch (ZF):

Walter Gräbeldinger: Die gemeinsame Wurzel aller Sprachen ... * Ulrich Schnabel: Was kostet ein Lächeln? * Yigit Muk: MuksMäuschenSchlau * Adrian Schulte: Alles Scheiße?! * Kunst aus dem Holocaust

* Martina Achzet: Sanierung von Krisenunternehmen *

Belletristik (PW):

Pearl S. Buck: Welt voller Wunder * Viva Java (Pegasus-Spiele) * Arne Dahl: Der elfte Gast (B) * Jennifer Donnelly: Straße der Schatten * Christoph Höhtker: Alles sehen * Minna Lindgren: Rotwein für drei alte Damen * Kazuo Ishiguro: Der begrabene Riese * Tony Parsons: Mit Zorn sind sie zu strafen * Max Bronski: Mad Dog Boogie * Fred Vargas: Das barmherzige Fallbeil * Bov Bjerg: Auerhaus * James Runcie: Der Schatten des Todes * Liv Winterberg: Sehet die Sünder * T.C. Boyle: Wenn das Schlachten vorbei ist * Laura Wood: Poppy Pym * Panait Istrati: Kyra Kyralina * Astrid Fritz: Das Siechenhaus * Heinz Strunk: Der goldene Handschuh * Martin Walser: Ein sterbender Mann * Mark Roderick: Post Mortem * Peter Prange: Die Rose der Welt * Tom Callaghan: Tödlicher Frühling * 

Mitglieder – aktiv

Berichte bzw. Meldungen zu den Aktivitäten unserer Mitglieder im Blog auf www.gabal.de/aktuelles/gabal-blog.



Präsentieren Sie sich online!

Die Pflege Ihrer Mitgliedsdaten erfolgt über den Mitgliederlogin. Geben Sie Ihre Daten komfortabel in das vorgegebene Formular ein und fügen Sie Ihrem Profil ein Firmenlogo und ein Foto hinzu. So sind Sie für die Besucher unserer Homepage und auch in Suchmaschinen mit Ihrer Visitenkarte sichtbar.

Wir begrüßen unsere neuen Mitglieder:

Sibylle Brechtel
www.brechtel-gesundheitscoaching.de

Mag. Markus Brenner
www.brennercoaching.yolasite.com

Hans Diegruber
www.personalmanagement.info

Wilhelm Gerbert
www.akademie-fuer-manager.de

Dipl.-Bw., M.A.
Mechthild Maria Horstrup
www.horstrup.de

Dipl.-Theol., Volljurist Peter Kempf
www.kesch-training.eu

Andreas Mende
www.mendetraining.de

Dipl.-Bw. (FH) Antje Ott

M.A. Elisabeth Pine
www.elisabethpine.com

M.A. Frank Rebmann
www.staercentrainer.de

Erika Schmid

Bw. Jürgen Seitz
www.xeptum.com

Dipl.-Graf.-Design. (FH) Bianca Simon
www.bianca-simon.com

Christof Steinhauser

Herzlich willkommen! 



Für die Werbung erhalten Sie als Dankeschön einen GABAL Verlag-Büchergutschein im Wert von € 40,00. Weitere Angebote erhalten Sie von der Geschäftsstelle.

RG Berlin/Brandenburg



Wolfram Lutz

Das erweiterte OrgaTeam hat seine Arbeit aufgenommen!

Ich freue mich, dass sich drei Mitglieder bereit erklärt haben, sich für die Regionalgruppe Berlin-Brandenburg aktiv einzubringen: **Dina Weiler, Brigitte Hagedorn und Richard Häusler**. Eine Vorstellung des Teams erfolgt in Kürze. Weitere Mitstreiter/-innen sind willkommen!

Und es wird noch gearbeitet: Einige Vorhaben sind bereits entwickelt, wie z.B. eine eigene RG-Berlin-Seite: www.gabal-berlin.de/events/themenabende, einige sind noch in der „Pipeline“ und Ideen haben wir noch viele! Lassen Sie sich überraschen – die nächsten Infos folgen.

Termine 2016:

Geplant sind vier Abendtermine – andere Formate sind in der Diskussion. Die Dramaturgie der Abende wird sich auch etwas ändern, um Ihnen noch mehr Impulse für Ihre Arbeit als Trainer, Berater oder Coach geben zu können.

Nächste Termine zum Vormerken:

- * 24. Mai: „**Demokratische Führung im Unternehmen – geht das?**“, u.a. mit Hartmut Laufer
- * 6. September und * 6. Dezember

Bericht zum Regionalgruppenabend vom 24. November 2015

Die Regionalgruppe traf sich wieder in den inspirierenden Räumen von Meeet-West in Wilmersdorf. Diesmal wollten wir spielen

und Dina Weiler von SIMDUSTRY® war unsere Spielleiterin. Stimulation durch Simulation – so könnte man das Konzept von SIMDUSTRY® nennen. Sie unterstützen Mitarbeiter von Unternehmen dabei, Denk- sowie Verhaltensweisen für ein nachhaltiges Unternehmenswachstum zu entwickeln.

Dina Weiler, Head of Relationship Management, verteilte nach einer kurzen Einführung Spielbretter, Figuren, Eventkarten sowie Chips für Zeit und Geld. Dann ging es an zwei Spieltischen los.



SIMDUSTRY® Simulation
Foto: Brigitte Hagedorn

Wir mussten nun eine Abteilung mit unterschiedlichen Teammitgliedern managen. Wie im wirklichen Leben mussten dabei sowohl zeitliche als auch finanzielle Ressourcen berücksichtigt werden.

Es galt Stellen zu besetzen, das Potenzial einzelner Mitarbeiter zu erkennen und diese mit entsprechenden Maßnahmen zu entwickeln.

Eventkarten konfrontierten unsere Unternehmen mit den Ergebnissen getroffener Entscheidungen, ihre Auswirkung auf die Kündigungsbereitschaft, die Motivation sowie die Fähigkeiten und Kompetenzen der Mitarbeiter.

Verlierer oder Gewinner gab es nicht. Wir haben eine interessante Möglichkeit kennengelernt, wie man auf spielerische Art und Weise ein Unternehmen abbildet. Wie sich Entscheidungen unter Abwägung von Risiken und Wahrscheinlichkeiten auswirken, und wir haben den Zusammenhang

zwischen Entwicklungsmaßnahmen und dem Aktionsspektrum der Mitarbeiter „erlebt“. Spielerisch wesentliche Zusammenhänge erfassen – so geht es!

Brigitte Hagedorn
rg-berlin@gabal.de

Ihr Wolfram Lutz 

Wolfram Lutz
wolfram.lutz@gabal.de

RG Nordbayern

Gelungener Jahresauftakt

Am 18. Februar startete die Regionalgruppe Nordbayern in kleiner, aber feiner Runde in das Jahr 2016. Das Herzstück unseres Networking-Abends bildeten fünf spannende Kurzvorträge.

Unser Ziel als Regionalgruppenleiter war es, dass sich die Teilnehmer des Abends kennenlernen und untereinander vernetzen. Um das zu erreichen, boten wir unseren Teilnehmern das Networking-Format „5 mal 5“ an. Dabei erhielten fünf GABAL Mitglieder die Chance, sich und ihr Unternehmen in fünf Minuten kurz und knackig vorzustellen. Das Ergebnis: Fünf abwechslungsreiche und kurzweilige Präsentationen, die eine tolle Basis für die weiteren Gespräche und den fachlichen Austausch des Abends lieferten.



Jahresauftakt

Foto: Jens Möller

Dem derzeit grassierenden Grippe-Virus war es geschuldet, dass uns kurz vor der Veranstaltung noch einige Absagen erreichten. Das Publikum für die Präsentierenden fiel aus diesem Grund leider deutlich kleiner aus als ursprünglich erwartet. Das war für alle Beteiligten natürlich sehr schade, tat dem Elan der Vortragenden aber keinen Abbruch.

So war es beispielsweise sehr spannend, mehr über die über 30-jährige Firmengeschichte und das breit gefächerte Angebot von ROBE Consulting aus Berg bei Nürnberg zu erfahren. Ronald Roth, Sohn der Firmengründer Helmut Roth und Ruth E. Roth, wies im Rahmen der Präsentation auch noch darauf hin, dass sich die Firma derzeit auf der Suche nach einem Nachfolger auf Geschäftsleitungsebene befindet. Einen sehr interessanten Einblick in ihr umfangreiches Beratungs- und Coaching-Angebot gab Christa Stahl-Lang. Christoph Schlachte von CS Seminare teilte im Rahmen seiner Präsentation u.a. seine langjährige Erfahrung zu den Herausforderungen des Veränderungsmanagements mit den Teilnehmern. Die beiden krankheitsbedingt frei gewordenen Präsentationsplätze übernahmen spontan wir als Regionalgruppenleiter (Julia Hayn – Die Gedächtnistrainerin; Jens Möller – wissensWERTE Beratung & Training).

Für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer war es ein bunter Abend mit schönen Präsentationen, die in Erinnerung bleiben werden. Die Gespräche waren intensiv und es kamen gute Diskussionen zustande. Trotz des Wermutstropfens der geringen Teilnehmerzahl ein gelungener Jahresauftakt!

Nächster Termin:

12. Mai „Going Public – Erfolgreiche PR für Berater, Trainer und Coaches“ 

Julia Hayn & Jens Möller
rg-nordbayern@gabal.de

RG Rheinland

Achtsamer Jahresauftakt

Mehr Resilienz durch Präsenz und Achtsamkeit ... eine Methode zum Entwickeln mentaler Fähigkeiten

Wer kennt sie nicht, die guten Vorsätze zum neuen Jahr? Das, was wir an diesem Abend von Frau Beine gehört und gelernt haben, ist in jedem Fall wert, es in unsere Tagesroutine einzubauen. Zum Einstieg erklärte Andrea Beine zunächst, worum es beim Thema „Achtsamkeit“ geht. Da dies ein natürlicher Zustand ist, ist er leicht trainierbar. In zwei Übungen konnten wir das direkt „am eigenen Leibe spüren“ – eine Wohltat.



Andrea Beine (Bildmitte) Foto: Annette Dernick

Nach unserem üblichen 3-gängigen Imbiss im Rotonda-Business-Club stand dann noch ausreichend Zeit für einen interessanten Austausch zur Verfügung. Hierbei entwickelte sich eine lebhaft Diskussion. Es ging auch darum, wie sich Entspannungstechniken, z.B. autogenes Training, von Achtsamkeitsübungen unterscheiden.

Unser nächster Abend findet am 22. Juni statt. Geplant ist ein heiter-vergnüglicher und psychologischer Vortrag von Ursula Wolters zum Thema „Männersprache – Frauensprache“. Auch wenn angeblich eine Frau den Gesang der Buckelwale eher versteht als so manche Laute ihres Partners – sie verstehen sich doch, die Frauen und die Männer. Es gibt Chancen. Man muss nur die Zusammenhänge kennen – und genau hinhören. Mit ihren beiden Figuren Fritz und Erna leitet Frau Wolters uns durch die Zeiten, erklärt humorvoll den Ursprung – „das Biologische“, den Sinn und Zweck der unterschiedlichen Sprache. An-

hand von Alltagsbeispielen zeigt sie, dass Denken von Mann und Frau absolut konträr ist, spricht von Leitern und Netzen und lässt schmunzeln. Aber – und das lässt uns hoffen – sie behauptet: Frauen könnten das wunderbar lenken, wenn sie wollten. Was das für unsere Arbeit im Coaching, Training und der Personalarbeit insgesamt bedeutet, wird uns Frau Wolters erläutern.

Die Einladungen dazu werden wir jeweils ca. 6 bis 8 Wochen vorher herauschicken. Auch freuen wir uns über Rückmeldungen und Vorschläge zu möglichen Referenten/Themen/ggf. auch anderen Tagungsorten. 

Vera Gemein, Holger Krebs, Annette Dernick
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Ruhr



Viktoria Hammon Foto: Irmgard Krahe

Viktoria Hammon hielt Mitte Februar ihren Vortrag „Das Prinzip der 5 Zauberfragen – Wie Sie garantiert weniger Stress haben werden“ in der Essener Fach- und Kongressbuchhandlung buchkontext im Girardet Haus. Rund 15 Interessierte konnte der Leiter der RG Rhein-Ruhr Oliver Schumacher begrüßen.

Die Referentin ging zu Beginn ihres Vortrags darauf ein, dass immer mehr Menschen unzufriedener und energieloser werden. In der Folge fehlt ihnen häufig gerade in Stresssituationen die notwendige Gelassenheit. „Druck von oben, Druck von unten ... Druck von allen Seiten – emotionale Lasten bedeuten

emotionalen Stress und werden weit unterschätzt, denn die Mechanismen laufen zu 90 % unterbewusst ab“, so die Kinesiologin und Yogalehrerin. Da gerade Stress auch immer mehr zum Gesundheitsrisiko führe, stellte sie ihre 5 Zauberfragen für eine stressfreie Gegenwart vor, die alle Betroffenen umsetzen können:

1. „Welche alten Erfahrungen engen ihre aktuellen Handlungsmöglichkeiten ein?“ Emotionaler Stress sei zu 90 % unbewusst und könne Entscheidungen empfindlich stören.
2. „Welche Gefühle aus Angst vor weiteren Verletzungen haben sie schon seit Jahren eingeschlossen?“ Es komme viel schneller zu „vernünftigen“ Lösungen, wenn man sich Ärger, innere Wut oder Hilflosigkeit eingestehe.
3. „Was will ich eigentlich tun?“ Diese Frage würde oft erst dann gestellt, wenn man ein Problem schon mehrfach durchgekauft habe. Besser sei es, strukturiert vorzugehen, um Zeit und Nerven zu sparen.
4. „Mit wem könnte ich mich verbünden?“ Mit dieser Selbstverpflichtung und auch Öffnung gegenüber einem Vertrauten sinke die Gefahr, vorzeitig aufzugeben.
5. „Worum geht es mir eigentlich wirklich?“ Diese Fragestellung soll helfen, mehr Klarheit für sich zu gewinnen.

GABAL Mitglied Hammon schloss den Vortrag mit der Aufforderung, sich regelmäßig mit diesen Fragen auseinanderzusetzen, um die Gegenwart zu stärken und somit effektiver zu handeln bzw. mögliche Fehler umgehend zu korrigieren. Nach ihrer Erfahrung reduziert dies erheblich den Stress.

Lesen Sie dazu auch den Beitrag auf S. 5.



Oliver Schumacher
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Thüringen-Sachsen



Miriam Hamel

Seit dem 01.01.2016 hat Miriam Hamel aus Erfurt die Regionalgruppe Mitteldeutschland übernommen. Da für sie „Mitteldeutschland“ ein sehr ungenauer Begriff ist, hat sie die Gruppe in die Regionalgruppe Thüringen-Sachsen umbenannt. Damit möchte sie die Zusammengehörigkeit stärken.

Miriam Hamel ist Geschäftsführerin und Visualisierungstrainerin der Visual Selling GbR. Sie zeigt auf, wie sich mittels Live-Visualisierung Vertrieb und Training neu gestalten lassen. Dazu befähigt sie ihre Kunden, live vor dem Publikum zu visualisieren, komplexe Sachverhalte, Dienstleistungen und Produkte einfach darzustellen und deren Nutzen für den Zuhörer und Zuschauer sichtbar zu machen. Ihr Fokus liegt hierbei auf der Durchführung und Umsetzung in Online-Veranstaltungen.

Ihr Ziel ist es, die Regionalgruppe weiter auszubauen, Gleichgesinnte zu treffen und ein Netzwerk zum Austausch, vor allem aber auch zur gegenseitigen Unterstützung durch Weiterempfehlungen zu etablieren. Denn durch eine gute Vernetzung und Zusammenarbeit ist es möglich, sowohl die Kunden glücklich zu stellen, weil man sie nicht einfach gehen lassen muss, zum anderen aber auch selbst an Kunden zu kommen, die sonst zur Konkurrenz gegangen wären.

Gleichzeitig möchte Miriam Hamel einen Raum für Innovation im Trainings-, Beratungs- und Coachingumfeld schaffen. Einen Anfang leistet sie mit der Einführung von Online-Treffen, um Zeit und Reisekos-

ten für die GABAL Mitglieder zu sparen. Zudem wird die Weiterempfehlung beschleunigt, denn im RG-Thüringen-Sachsen-Netzwerk ist der nächste Geschäftspartner nur ein Online-Meeting entfernt.

Damit sich alle aktuellen Mitglieder kennenlernen können, hat Miriam Hamel am 14. April, ab 19:00 Uhr, zum ersten Treffen nach Erfurt in das Restaurant Don Giovanni eingeladen. Hier sollten auch erste Ideen für eine bessere Zusammenarbeit ausgetauscht werden. Wünsche, Vorstellungen und Anregungen sind daher ausdrücklich erwünscht!

Miriam Hamel
rg-thueringen-sachsen@gabal.de

GABAL.
Wissen vernetzen



WEBTALK

GABAL Webtalks

Alle Aufzeichnungen auf
www.gabal.de/webtalks.html

Berufskodex

Sind Sie in der Weiterbildung tätig? Leisten Sie Ihren Beitrag zur Transparenz auf dem Weiterbildungsmarkt.

Mit der schriftlichen Anerkennung des Berufskodex für die Weiterbildung verpflichten sich Weiterbildner, diese berufsständische Ethik zu beachten und sich im Konfliktfall der Beschwerdeordnung des Forum für Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. zu stellen. Sie erhalten dann das Zertifikat und das Siegel „Qualität Transparenz Integrität“.

Der Berufskodex und die Beschwerdeordnung können unter www.gabal.de (Service/Downloads) heruntergeladen oder bei der Geschäftsstelle angefordert werden.

Adressenliste

GABAL Vorstand/Fachbereiche

Sprecher des Vorstands

Hanspeter Reiter
Corkstr. 16a, D-51103 Köln
Fon 01 72 - 89 08 260
hanspeter.reiter@gabal.de

- PR/Kooperationen
Koordination Geschäftsstelle

Stellvertreterin

Christiane Wittig
Heidestr. 4, D-85757 Karlsfeld
Fon 081 31 - 2 922 236
christiane.wittig@gabal.de

- Veranstaltungen/Messen/Regionalgruppen

Vorstandsmitglieder

André Jünger
GABAL Verlag
Schumannstr. 155, D-63069 Offenbach
Fon 069 - 83 00 66-43, Fax - 33
andre.juenger@gabal.de

- Koordination GABAL Verlag

Willi Kreh
Dieselstr. 12, D-61191 Rosbach v. d. Höhe
Fon 060 03 - 9 142-0, Fax - 22
willi.kreh@gabal.de

- Finanzen/Strategie

Bettina Walker
Listerstr. 4, D-45147 Essen
Fon 02 01 - 72 65 8-84, Fax - 86
bettina.walker@gabal.de

- Qualität

Ehrevorsitzender

Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12, D-76831 Billigheim
Fon 063 49 - 99 64 55, Fax - 99 64 56
hardy.wagner@gabal.de

- STUFEN zum Erfolg

Kooptiert

Prof. Dr. Hartmut Walz
Fon 062 36 - 50 09 41
hartmut.walz@gabal.de

- Hochschule

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)

Dr. Roland Vees
Fon 083 20 - 9 25 99 00
rg-allgaeu@gabal.de

RG Berlin/Brandenburg

Brigitte Hagedorn, Richard Häusler,
Wolfram Lutz, Dina Weiler
Fon 030 - 89 74 88 40
rg-berlin@gabal.de

RG Hannover

Wolfgang Neumann, Ute Roehl
Fon 05 11 - 6 96 62 80
wolfgang.neumann@gabal.de

RG Nord

Anfragen bitte an:
info@gabal.de

RG Nordbayern

Julia Hayn
Fon 09 11 - 54 84 630
rg-nordbayern@gabal.de

RG Oberbayern

Kirsten Lamprechter,
Christiane Wittig, Dr. Rudolf Müller
Fon 089 - 6013 104
christiane.wittig@gabal.de

RG Thüringen-Sachsen

Miriam Hamel
Fon 0361 - 65 361 526
rg-thueringen-sachsen@gabal.de

RG Rheinland

Annette Dernick, Vera Gemein,
Holger Krebs
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Main

Matthias Böhme
rg-rhein-main@gabal.de

RG Rhein-Neckar

Bernhard Lorenz, Gerd Hilbert
Fon 01 70 - 34 83 099
rg-rhein-neckar@gabal.de

RG Rhein-Ruhr

Oliver Schumacher
Fon 05 91 - 610 44 16
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Rosenheim

Dr. Rudolf Müller
Fon 080 34 - 70 78 25, Fax - 70 80 14
rg-rosenheim@gabal.de

RG Stuttgart/Mittl. Neckar

Monika Heilmann
Fon 07 11 - 44 09 41 0, Fax - 44 09 41 1
rg-stuttgart@gabal.de

Internationale Ansprechpartner

GABAL Österreich

Dr. Claudia Dostal
Headoffice brainbox*
Kugelberg 82, A-8111 Judendorf-Straßengel
Fon +43 (0)31 24 - 511-83
oesterreich@gabal.de

GABAL Schweiz

Prof. Dr. phil. Jürg Meier, JUMEB
Bergmattenweg 101, CH-4148 Pfeffingen
Fon +41 (0)61 7 - 53 83-33, Fax - 32
schweiz@gabal.de

GABAL Service

Unterstützen Sie das GABAL Netzwerk bei der Aktion „Mitglieder werben Mitglieder“. Fordern Sie kostenloses Infomaterial (GABAL Flyer, GABAL-impulse) in der Geschäftsstelle an.

Die GABAL Broschüren „Ziele“ und „Zukunftsfähigkeit“ können Sie zum Selbstkostenpreis von 1,- € je Broschüre zzgl. Portokosten in der Geschäftsstelle anfordern.

Den aktuellen Verlagskatalog erhalten Sie direkt vom GABAL Verlag, info@gabal-verlag.de.

Impressum

Herausgeber und Vertrieb:

GABAL® – Gesellschaft zur Förderung Angewandter Betriebswirtschaft und Aktivierender Lehr- und Lernmethoden in Hochschule und Praxis e.V., www.gabal.de

Bundesgeschäftsstelle

Erna Theresia Schäfer (Leitung)
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 061 32 - 50 950-90, Fax -99
info@gabal.de

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00 – 15.00 Uhr

Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantwort.)
Erna Theresia Schäfer

Beilage:

Jubiläums-Impulstage-Flyer

Druckkoordination und Versand:

Kössinger AG, Schierling

Wir begrüßen Beiträge unterschiedlicher Art: redaktionelle Beiträge zu den GABAL Themen, Leserbriefe, Buchbesprechungen, Cartoons und Informationen über Neuerscheinungen. Wir bemühen uns, alle Einsendungen zu den GABAL Kernthemen, ggf. gekürzt, zu veröffentlichen! (1 Seite = ca. 4.500 Zeichen)

Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse:

15.07.2016

Namentlich gekennzeichnete Beiträge sowie Mitteilungen von Mitgliedern der Regionalgruppen unterliegen der Verantwortung der jeweiligen Urheber. Nachdruck, auch auszugsweise, bei Übermittlung von Belegexemplaren an die Redaktion mit Quellenangabe, ist erwünscht.

Erprobte Erfolgsstrategien – inspirierende Impulse



€ 19,90 (D) / € 20,50 (A)
ISBN 978-3-86936-705-7



€ 19,90 (D) / € 20,50 (A)
ISBN 978-3-86936-704-0



€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)
ISBN 978-3-86936-696-8



€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)
ISBN 978-3-86936-688-3



€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)
ISBN 978-3-86936-693-7



€ 19,90 (D) / € 20,50 (A)
ISBN 978-3-86936-689-0